

Audit Operasional Terhadap Departemen Penjualan Pada PT.

Wirontono Baru

Abstrak

Penjualan sangatlah berperan penting dalam dunia bisnis untuk mengembangkan usaha. Salah satu kunci keberhasilan dalam pengelolaan kegiatan usaha adalah melakukan kegiatan penjualan yang baik. Oleh karena itu, setiap perusahaan perlu mengadakan audit operasional untuk menilai efesiensi, efektivitas, dan ekonomis terhadap pelaksanaan kegiatan operasional perusahaan terutama dalam penjualan.

Pembahasan skripsi berupa penelitian studi kasus terhadap PT. Wirontono Baru. Metode penelitian yang digunakan meliputi studi kepustakaan, penelitian lapangan, dan analisis data. Penelitian lapangan meliputi wawancara, observasi, dan kuesioner. Analisis data yang digunakan berupa analisa kualitatif.

Pihak-pihak yang berperan dalam aktivitas penjualan di PT. Wirontono Baru meliputi: departemen penjualan, departemen gudang, dan departemen akuntansi. Tujuan pelaksanaan audit operasional untuk menilai efesiensi, efektivitas, dan ekonomis aktivitas perusahaan. Tahapan audit operasional meliputi perencanaan audit, pengumpulan dan evaluasi bahan bukti serta pelaporan hasil audit. Prosedur audit operasional berupa permintaan data, observasi dan pengumpulan bukti-bukti tertulis maupun lisan. Program-program audit operasional adalah audit terhadap prosedur penerimaan pesanan pelanggan, audit terhadap proses pengiriman produk dan audit terhadap prosedur pembuatan faktur. Dilihat dari data penjualan secara garis besar PT. Wirontono Baru mengalami penurunan tingkat penjualan dari satu periode ke periode lainnya. Perusahaan tidak memiliki anggaran penjualan secara tertulis. Perusahaan juga tidak memiliki kebijakan dan prosedur penjualan secara tertulis. Perusahaan tidak mempunyai auditor internal sehingga kelemahan perusahaan tidak dapat dideteksi dengan segera. Keterlambatan dalam pengiriman barang juga terjadi dalam perusahaan yang menyebabkan adanya ketidakpuasan pelanggan. Perusahaan tidak memiliki penetapan strategi produk. Perusahaan kurang memperhatikan kinerja karyawan sehingga pesanan pelanggan tidak secara keseluruhan dipenuhi. Target perusahaan tidak selalu tercapai dengan baik. Motivasi karyawan kurang baik dilihat dari hasil kinerjanya. Pemantauan dari atasan dapat di lihat dari pengesahan dokumen oleh pihak yang berwenang.

Audit operasional bertujuan untuk menunjang perkembangan perusahaan. Dengan adanya audit operasional, perusahaan dapat memperbaiki kinerja perusahaan. Audit operasional juga dapat mengukur efesiensi, efektivitas dan ekonomis perusahaan. Dengan adanya audit internal, maka aktivitas perusahaan dapat dikendalikan. Kebijakan dan prosedur penjualan secara tertulis dapat memperlancar kegiatan sehingga berjalan dengan teratur. Pelatihan karyawan dapat melatih keterampilan sehingga dapat menunjang kegiatan perusahaan. Pembuatan anggaran penjualan dapat menekan setiap biaya-biaya penjualan untuk meningkatkan laba perusahaan.

Kata Kunci: Audit Operasional, Penjualan